WSTĘP /do projektu/

Obecna sytuacja rynkowa związana z istnieniem dużej ilości firm w zakresie każdej branży wymusza na przedsiębiorcach ciągłe zwiększ**a**nie swojej atrakcyjności oraz konkurencyjności w celu zdobycia potencjalnego klienta. W realizacji powyższego zadania konieczne jest wdrażanie nowoczesnych metod umożliwiających między innymi obniżenie kosztów pracy, co wprost przekłada się na niższą cenę produktu końcowego. Niższa cena dla klienta jest jednym z najważniejszych elementów, który determinuje wybór konkretnego usługodawcy. Aspekt ten dotyczy także branży hotelarskiej, która w sposób bezpośredni dotyczy naszej pracy.  
 Liczba hoteli w Polsce od kilkunastu lat nieprzerwanie rośnie[[1]](#footnote-1). Implikuje to konieczność wzmożonej walki o klienta w celu utrzymania się na rynku. Obniżenie cen usług wynajmu pokoi, sal konferencyjnych oraz cateringów przy zachowaniu odpowiedniego poziomu dochodów jest problemem, z którym zmaga się każda sieć hotelowa. Przedsiębiorcy prześcigają się w znajdowaniu coraz to nowszych i efektywniejszych rozwiązań, które mają na celu rozwiązanie owego problemu. W XXI wieku dużą pomocą w tym zakresie okazuje się informatyzacja.

GENEZA

Podczas przeprowadzania transakcji dotyczącej organizacji szkolenia w jednej z sieci hotelowych, dostrzeżony został potencjalny problem wynikający z manualnego operowania wszelkimi danymi przez sprzedawców. Pracownicy Ci w czasie negocjacji z klientem ustalają wszelkie wartości cenowe usług wybranych przez klienta. Usługi te bezpośrednio związane są z typem wydarzenia, które klient chce zorganizować. Przeważnie są to wszelkiego rodzaju konferencje, kilkudniowe szkolenia firmowe, ale także imprezy weselne, urodzinowe, czy spotkania rodzinne. Przez wzgląd na różną specyfikę powyższych przedsięwzięć sieć hotelowa dysponuje szeroką gamą usług z nimi związanych. Dotyczą one wynajmu odpowiedniej sali konferencyjnej lub bankietowej wraz z jej dodatkowym wyposażeniem, ustaleniem menu odnoszącego się do usługi gastronomicznej oraz wyborem odpowiedniego typu pokoju hotelowego. Dodając do powyższych aspektów kwestię związaną liczbą osób oraz dni, sposobem zapłaty, indywidualnie ustalanych marży oraz rabatów dla klienta, proces przygotowania propozycji cenowej w znaczny sposób się komplikuje. W chwili obecnej opiera się on na przetwarzaniu dokumentów dotyczących cenników i usług przy użyciu pakietu Microsoft Office oraz w wersji papierowej, co w znaczny sposób obciąża sprzedawcę. Problem dotyczy czasochłonności wyszukiwania potrzebnych informacji oraz jego osobistej konieczności aktualizacji wszelkich danych i cenników oferowanych usług, które w comiesięcznym cyklu ulegają modyfikacjom. Aktualnie opiera się to poprzez komunikację mailową z menadżerem sprzedaży, który oddzielnie informuje każdego podwładnego o wszelkiej zmianie cenników oraz dostępnych towarów. Ukazuje to kolejny potencjalny problem zbędnego obciążenia menadżera, którego konsekwencją jest jego mniejsza wydajność pracy. Brak centralnego zarządzania oraz zbędny narzut pracy powoduje zwiększenie kosztów generowanych przez pracowników, co niekorzystnie wpływa na ceny oferowanych usług.

W wyniku pomyślnych rozmów przeprowadzonych z firmą zdecydowano się wykonać dedykowaną aplikację bazodanową rozwiązującą wszystkie przedstawione powyżej problemy. Każdy ze sprzedawców będzie posiadał możliwość uruchomienia na swoim służbowym komputerze programu, który umożliwi mu przyspieszenie procesu przeprowadzania transakcji z klientem poprzez zautomatyzowanie pracy, którą musiał uprzednio sam wykonywać. Dzięki centralnej bazie danych, pracownik nie będzie musiał poświęcać czasu na żadne aktualizacje, ponieważ program przejmie ten obowiązek na siebie. Przy każdym jego uruchomieniu i połączeniu się z bazą danych sprzedawca będzie pracował na aktualnych danych. Menadżer sprzedaży za pomocą swojego konta administratorskiego będzie miał możliwość wprowadzenia wszelkich zmian oraz automatycznie zsynchronizuje ceny wszystkich oferowanych produktów i usług, co zniweluje problem nieaktualnych danych. Dodatkowym atutem przedstawionego rozwiązania będzie również umożliwienie kierownictwu kontroli pracowników poprzez zdalny wgląd w przygotowywane przez nich propozycje cenowe, a co za tym idzie ustalanych z klientem cen oraz zniżek.

CACHE

/proces wyszukiwania informacji, uściślić temat -> jakie dokładnie usługi => co wynajmują co robią/

/dokładniej napisać czego problem dotyczy, ‘opisać ze strony sprzedawcy’/

/wyszukiwanie informacji, danych, rekordów, i ich odnajdywanie if jest potrzeba /

/geneza pracy – budujemy jakie są problemy (założenia)

/na jakie urządzenia będzie przeznaczona i dlaczego na takie  
(każdy ma lapka służbowego Windows 7 ++ )

Analiza przedwdrożeniowa wszystkie rzeczy które są nam potrzebne do wykonania zadania

//NIE NAZYWAĆ, OPISYWAĆ !!!

1. http://www.wykresy.net/liniowe/liczba-hoteli-w-polsce-ostatnie-12-lat.html [↑](#footnote-ref-1)